

¿Cómo saber si tienes una idea de negocio o una ocurrencia?

ANALIZANDO LA VIABILIDAD COMERCIAL Y ECONÓMICA DE TU PROYECTO

PROGRAMA

- 1.- Idea de negocio: modelo de negocio y modelo de ingresos
- 2.- La orientación al cliente y al negocio
- 3.- La viabilidad comercial:
 - La diferencia entre usuario, clientes, compradores, inversores y prescriptores
 - ¿Se pueden hacer presupuestos de ventas?
 - Investigación de mercados
- 4.- La viabilidad económica
 - La estimación de ventas
 - La estimación de gastos
 - El punto de equilibrio (break even point)
 - La inversión necesaria
 - La rentabilidad económica
- 5.- Y si no es viable comercial ni económicamente, ¿qué podemos hacer?